

Wesentliche Ergebnisse des Arbeitstreffens am 16./17.02.06 des Themennetzes „Einbindung von und Zusammenarbeit mit kleineren und mittleren Unternehmen in Lernenden Regionen“ in Braunschweig

## 1.) Erfahrungsaustausch der Lernenden Regionen

Nach Kartenabfrage wurden vorgestellt:

### *PE-Kolleg der LR Emmendingen*

- Bildung als Schlüsselbegriff taugt nicht, statt dessen: Wettbewerbsfähigkeit, Kundengewinnung, Personalentwicklung etc.
- Referenzkunden, die das PE bereits durchlaufen haben, werden in der Werbung genannt. In der Ansprache kommt es darauf an, Branchenkenntnis zu vermitteln und die (geldwerten) Vorteile zu verdeutlichen.
- Problem: Programm des PE-Kolleg ist nicht festgelegt, nur Struktur.
- Weitere Infos: <http://www.lernreg-em.de/index.php?openfolder=74ad>

### *Nachwuchsakquise für KMU, LR Köln*

- Wird von der Kreishandwerkschaft aus entwickelt.
- Schwerpunkt liegt auf Realschulen (8. Klasse) und dient der Berufswahlorientierung.
- Weitere Infos: <http://bildung.koeln.de/>

### *Mittelstandsforum, LR Mainz*

- Weitere Infos: <http://www.step-on.de/14941/15013/index.html>

### *Praktikantenatlas, Norderstedt lernt*

- In Zusammenarbeit mit Norderstedt Marketing, die bereits einen gedruckten Atlas herausgeben.
- Das Bildungsportal der LR wird ehrenamtlich betrieben (überwiegend Frauen und Senioren im Alter von 40-60 stellen den Kern des Teams)
- Weitere Infos: <http://www.norderstedt-lernt.de/index.php?id=43>

## 2.) Arbeitsgruppe Imagebroschüre

Es fand ein Gespräch mit Experten aus der Werbung statt um die bisherigen Überlegungen zu prüfen und zu schärfen. Wichtige Punkte:

- Broschüre soll dem Erstkontakt dienen und das Leistungsspektrum der LR für KMU eröffnen. Nötig sind hierfür konkretere Produktbeschreibungen. Bei einigen der Produktblätter kommt man aber nicht weiter. Fünf Beispiele sollen in der Broschüre erläutert werden (nach Möglichkeit niederschwellige, die überall vorhanden sind). Kartenabfrage im Plenum soll Hinweise für diese Beispiele liefern.
- Kaltakquise ist wenig aussichtsreich, Broschüre soll persönlich ausgehändigt werden, mögliche Übergabemöglichkeiten: Messen, Pressearbeit, Wirtschaftsjunoren, Existenzgründerstammtische.

- Broschüre muss „Wertigkeit“ besitzen, DIN A4 wird empfohlen, zusätzlicher Bestandteil: Responsemöglichkeit (um Kontakt mit der jeweiligen LR aufzunehmen.). Denkbar z.B. auch als Mappe mit Möglichkeit, weitere Informationen oder Visitenkarten zum konkreten Angebot der LR einzulegen.
- PT fasst bisherige Überlegungen zu einer Leistungsbeschreibung zusammen. Im Rahmen einer Markterhebung sollen drei Agenturen zur Abgabe eines Angebotes aufgefordert werden. Die Festlegung der Auflagenhöhe findet nach Festlegung der Form und Abfrage bei den Lernenden Regionen statt.

Die Teilnehmer des Themennetzes nannten per Kartenabfrage folgende Bedarfe:

1. a. Innovation (F +E Unterstützung), Qualifizierung Facharbeiter, Ing.-techn. Personal  
b. Maßnahmen zur Kostensenkung  
c. Absatzförderung
2. a. Lernende Unternehmen / LLL  
b. Wandlungs- / Anpassungsbedarf der Unternehmen und deren Beschäftigten
3. a. Markterschließung und Fragen des Marketings  
b. Finanzierung und Eigenkapitalfragen  
c. Frühindikatoren
4. a. Konkreter Nutzen der LR für KMU?
5. a. Alleinstellungsmerkmal einer „LR-Weiterbildung“
6. a. Netzwerkmanagement (Unterstützung)  
b. Unterstützung bei der Ermittlung von Lernbedarfen (technologisch, organisatorisch)
7. a. Schlüsselqualifikationen für Führungskräfte, Teamführer
8. a. Nachfolger für Unternehmensführung finden  
b. Abbrecherrate bei Azubis senken  
c. Befähigung von Führungskräften, Qualifizierungspotential der Mitarbeiter besser zu erkennen
9. a. Unternehmerisches Denken der Mitarbeiter und Azubis  
b. Kommunikation auf allen Ebenen  
c. Neue Märkte
10. a. Mitarbeiterschulungen  
b. Aufträge (durch Stammkunden oder neue Kunden)
11. a. Preisverfall  
b. Kostenersparnis (auch mit IuK)
12. a. Fitte Auszubildende
13. a. Netzwerkkooperation Austausch fördern  
b. individuell abgestimmte Bildungsangebote
14. a. Beratung/Angebote für Wachstum, Umsatz, Marktbeständigkeit
15. a. Zitat: „Ich muss sehen, wie ich die nächsten sechs Monate überlebe – und Sie kommen mir mit Weiterbildung und demografischem Wandel?“
16. a. POE  
b. Regenerative Energien  
c. Export (Anbindung an ... / Fit für...)
17. a. Weiche Fakten: - Loyale Mitarbeiter mit hoher Leistungsbereitschaft  
- größtmöglicher Umsatz mit festgelegtem Einsatz  
- - Optimierung der Abläufe  
b. harte Fakten: - Neue Kunden  
- alte Kunden halten  
- mehr Umsatz

Eine mögliche Verdichtung auf fünf relevante Aspekte, zu denen Lösungen aus den Lernenden Regionen in der Imagebroschüre vorgestellt werden könnten, wäre (- wurde noch nicht diskutiert):

- Fortbildung für das Fach- und Führungspersonal,
- Fortbildung für besseres Marketing und mehr Absatz,
- Fortbildungsplanung,
- "Fitte Auszubildende" (auch Nachwuchskräfte),
- Lernendes Unternehmen (auch optimale Organisationsentwicklung und Wissensmanagement).

### **3.) Arbeitsgruppe Produktbeschreibungen für den internen Austausch**

Nach einer von Herrn Merkel entwickelten Gliederung wurden 28 Produktbeschreibungen vorgelegt (Übersicht ging bereits an die Teilnehmenden). Sie wurden in der Arbeitsgruppe gesichtet und sollen um weitere Kategorien ergänzt werden, die die Arbeitsgruppe entwickelt hat (nähere Informationen bei Frau Petersen). Die Projekte sollen zunächst telefonisch informiert werden. Die überarbeiteten Produktbeschreibungen werden den Teilnehmenden für ihre Arbeit zur Verfügung gestellt.

### **4.) Arbeitsgruppe Akquise**

Siehe hierzu das gesonderte Skript von Herrn Vogt. Diskutiert wurde im Anschluss, eine Arbeitsgruppe der Lernenden Regionen einzusetzen, die sich der grundsätzlichen Strategieentwicklung zuwendet und sich dabei u.a. mit der Frage beschäftigt, wie Unternehmen als Partner (und nicht nur als Kunden) zu gewinnen sind und wie Betriebe als Lernorte bzw. als Weiterbildner gewonnen werden können? Sieben Personen zeigen Interesse, an diesem Thema weiterzuarbeiten. Denkbar wäre es, bei dieser Thematik Szenarien herausarbeiten und „Übungsfälle“ zu generieren.